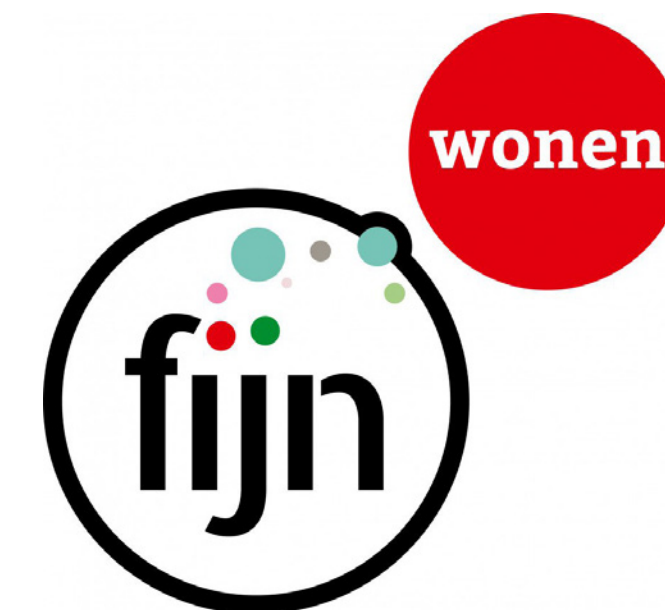




Vacature

Online Marketing Lead





Vierduizend woningen per jaar rollen – spreekwoordelijk – uit de revolutionaire fabriek van Fijn Wonen. En dankzij de modulaire ontwerpen zien ze er allemaal anders uit. Het bedrijf ontketent een ware bouwrevolutie met een focus op kwalitatief hoogwaardige, gevarieerde, betaalbare en duurzame woningen. De Online Marketing Lead accelereert online lead generation op een slimme manier via de juiste tools en kanalen.



Kandidaatprofiel

- Ten minste 5 jaar ervaring
- Met growth hacking
- En online marketing
- SEO/SEA
- Socials
- CRM en lead generation
- Performance marketing

 **Randstad**

 **Vanaf 5 jaar werkervaring**



Over het bedrijf

Fijn Wonen

Met slechts vijftig fabrieksmedewerkers wil Fijn Wonen vierduizend nieuwe woningen per jaar opleveren. In de traditionele bouw zouden daar 1.350 paar handen voor nodig zijn. Dat is mogelijk dankzij verregaande automatisering: in de fabriek staan namelijk ook zeventig robots. En doordat Fijn Wonen samenwerkt met architecten om modulaire, esthetische ontwerpen te creëren, zijn er talloze variaties mogelijk in bouwstijlen, kleuren en materialen.

De missie van Fijn Wonen is zorgen dat iedereen in Nederland een plek heeft om zich thuis te voelen, waar de huidige én toekomstige bewoners jarenlang plezier van zullen hebben en waarbij genoeg financiële ruimte overblijft om leuke dingen te doen. Slimmer en goedkoper bouwen dus, met woningen van bewezen kwaliteit en met een gevarieerd ontwerp. Fijn Wonen realiseert deze missie dankzij een revolutionaire werkwijze, zonder afhankelijkheid van schaarse arbeid en met een dusdanig lage stikstofuitstoot en zodanig gestroomlijnde certificeringsprocessen dat ook vergunningen geen probleem zijn. Dat mag met recht een bouwrevolutie heten.

Fijn Wonen is in 2014 opgezet als dochteronderneming van bouwbedrijf Van Wijnen, met HAL Investments als externe aandeelhouder. Van Wijnen begon in 1907 als timmerbedrijf en is door heel Nederland actief in het ontwikkelen, bouwen, renoveren, transformeren en beheren van vastgoed. Fijn Wonen laat de start-upfase nu achter zich en opereert volledig zelfstandig, waarbij ondernemerschap en lef voorop staan. ▶



Vacature

Online Marketing Lead

De verkoop bij Fijn Wonen loopt uitstekend, maar de ambitie voor groei ligt hoog. Er is dus werk aan de winkel om de onlinestrategie verder vorm te geven en te implementeren, waarbij ingezet wordt op lead generation. Dit gaat de Online Marketing Lead waarmaken. Hierbij stuurt zij/hij een klein team aan dat in eerste instantie uit één direct report bestaat en op den duur kan groeien. De Online Marketing Lead rapporteert aan de Senior Marketing Manager.

Zij/hij accelereert online lead generation met behulp van alle relevante tools, platformen en kanalen. Deels worden deze al ingezet maar kunnen ze beter worden benut; deels zijn ze nog niet geïmplementeerd. Hiertoe zet zij/hij niet alleen kennis en expertise, maar ook haar/zijn creativiteit en vindingrijkheid in. Voorbeelden zijn SEO/SEA en campagnes op socials. De Online Marketing Lead buigt zich ook over de vraag wat de rol van de website moet zijn en welke content hierop gepubliceerd dient te worden, evenals over het inzetten van een geschikt CRM-systeem om leads op te volgen, in samenwerking met het salesteam. De scope omvat daarnaast mobile, UX/UI, development en data en analytics. ▶

De Online Marketing Lead heeft enkele jaren ervaring in online marketing, growth hacking, performance marketing en lead generation. Zij/hij kan goed overweg met cijfermatige targets en KPI's en heeft voldoende expertise, maar ook voldoende nieuwsgierigheid, om de beste tools en platformen te kiezen en deze optimaal in te zetten. Daarnaast is de Online Marketing Lead een uitstekende stakeholdermanager die durft te challengen en weet van doorzetten. De Online Marketing Lead krijgt de kans om vakinhoudelijk mee te groeien met een veelbelovende organisatie en draagt tegelijk bij aan een van de grootste maatschappelijke vraagstukken van dit moment.



Interesse?

Fijn Wonen werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Emily Olij via emily.olij@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“De Online Marketing Lead heeft de energie en passie om de digitale klantreis van Fijn Wonen naar het volgende niveau te brengen. Zij/hij krijgt alle vrijheid in het creëren van de online roadmap.”

Arjan Baars,
Directeur Marketing en
Customer Service Fijn Wonen